

Do's und Dont's für Gründer

Vorsorge ist besser als Nachsorge

Die deutsche Wirtschaft floriert, die Börse brummt, die Zahl der Start-ups steigt wieder. Berlin hat sich in den vergangenen Jahren zur deutschen Hauptstadt der Gründer gemausert. Hamburg folgt auf Platz zwei. Der deutsche Beteiligungsmarkt hat zuletzt etwas an Dynamik verloren. Laut der KfW ging das German Private Equity Barometer im zweiten Quartal 2013 leicht zurück. Verschlechtert habe sich auch die Stimmung der Frühphasenfinanzierer. Die Nachfrage nach Wagniskapital sei gesunken. Trotzdem wollen viele Gründer angesichts der seit der Finanzkrise deutlich gewachsenen Skepsis gegenüber Kreditinstituten Finanzierungen ohne Banken realisieren. Aber wie gelingt das am besten?

Wenn Venture Capital-Gesellschaften einem Jungunternehmer gegenüber sitzen, fragen sie viel, hinterfragen und analysieren – das Geschäftsmodell, den Gründer, seine Mitstreiter. Ist die Idee neu? Ist sie marktfähig? Hat der Gründer Durchhaltevermögen, Überzeugungskraft? Was motiviert ihn? Außerdem hat der Venture Capital-Geber immer ein Ziel vor Augen: den Exit. Er kann eine Geschäftsidee gut finden, entscheidend ist aber immer die Möglichkeit, wieder aus der Company auszuweichen – und das mit einem großen Hebel. Der Investor muss sehr gut überlegen, wem er Kapital gibt, denn nur jede zehnte Unternehmensgründung wird ein Erfolg. Von dieser Quote lebt der Wagnisfinanzierer.

Teamvorteile nutzen

Immer wieder machen Gründer bei der Suche nach Kapitalgebern gravierende Fehler. Erster Tipp: Treten Sie im Team auf! Wenn Sie schon zu zweit oder dritt sind, gehen Sie zusammen zu Ihrem möglicherweise künftigen Finanzier. Wenn man alleine dort sitzt, hat man „Hänger“ oder einem fällt das passende Argument gerade nicht ein. Im Team kann das ausgeglichen werden. Ein Team ist auch für den Venture Capitalisten wichtig, da einer allein nicht in allen Bereichen stark sein kann. Völlig unverständlich ist, wenn sich ein angehender Entrepreneur auf das Gespräch mit seinem potenziell wichtigsten Partner der nächsten Jahre mangelhaft vorbereitet. Es ist schon vorgekommen, dass ein Gründer sagt: „Die Zahlen habe ich gestern Abend noch schnell zusammengestellt.“ So ein Satz geht gar nicht! Ein weiteres No-Go sind Fehler in der Präsentation, die mit Zeitmangel begründet werden. Scheinbar banal klingt der Hinweis, dass auch das persönliche Auftreten und das Outfit dem Anlass entsprechend sein sollten. Eigentlich ist das im Geschäftsleben selbstverständlich – Karriere beginnt vor dem Kleiderschrank – aber eben nicht für jeden.

Den Investor kennen

Ein Gründer möchte den Investor, mit dem er sich trifft, von sich und seiner Geschäftsidee überzeugen. Dabei sollte er Professionalität zeigen. Jeder Wagniskapitalgeber erkennt eine sorgfältige Vorbereitung – eine schlampige aber eben auch. Mindestens genauso wichtig ist, dass der Unternehmensgründer für seine Idee „brennen“ muss und auf der anderen Seite auch Distanz aufzeigen kann. Übrigens: Zu einer guten Vorbereitung gehört es ebenfalls, sich über die Schwerpunkte und bisherige Investments der Venture Capital-Gesellschaft zu informieren. Es ist das Einmaleins eines Unternehmers, sich vor einem Termin über seinen Gesprächspartner zu erkundigen – im Internet, bei Freunden oder Kollegen. Bei der Präsentation einer Geschäftsidee sollte man jeden noch so kleinen Fehler vermeiden. Sorgfältigkeit und Umsicht sind Fähigkeiten einer Führungsperson, auf die Investoren sehr achten. Oft ist der vorgelegte Businessplan lückenhaft, Ableitungen fehlen. Das gilt es zu vermeiden. Keinen guten Eindruck macht es außerdem, wenn ein Gründer seine Präsentation nur abliest oder Nachfragen nicht beantworten kann und nicht offen über Einwände diskutiert. Lang ausufernde und detailverliebte Präsentationen ohne Zusammenfassung weisen auf eine Selbstverliebtheit hin, die ebenfalls nicht förderlich ist, um einen Investor für sich zu begeistern. Tipp: Zügig auf den Kern kommen! Den USP herausarbeiten! Where is the beef?

Überzogene Vorstellungen schrecken Investoren ab

Bei Diskussionen mit potenziellen Geldgebern fällt es immer wieder auf, dass Gründer so sehr von ihrer Idee überzeugt sind, dass sie auf kritische Fragen und Einwände mit Unverständnis oder sogar Aggressivität reagieren. Statt sachlich darauf zu reagieren, „bügeln“ sie solche Einwände runter, fühlen sich angegriffen, sind verletzt. Solche Gründer vermitteln dem Finanzier den Eindruck, nicht kritik- und lernfähig zu



Foto: Panthemedia/Galina Peshkova

sein. Dazu passt: Viele Gründer bewerten ihre Idee über. Sie glauben, ihr geplantes Produkt oder ihre Dienstleistung verkaufe sich von allein. Eine Folge: Diese Gründer haben völlig überzogene Vorstellungen von der Bewertung ihrer noch kleinen „Pflanze“, halten sie möglicherweise schon für millionenschwer, obwohl ihr Konzept sich überhaupt noch nicht als tragbar erwiesen hat. Andere Newcomer sind so von sich überzeugt, dass sie glauben, alles allein zu können und keine Berater oder erfahrenen Unternehmer hinzuziehen zu müssen. Ja, sogar eine exakte Markt- und Wettbewerberanalyse haben einige kapitalsuchende Gründer nicht vorlegen können. Wieder andere Starter sind überzeugt, dass ihr Geschäftsmodell erfolgreich sein muss, weil die Idee aus den USA kommt und sie diese eins zu eins übernommen haben. Dass ein Copycat den kulturellen und volkswirtschaftlichen Besonderheiten des jeweiligen Landes angepasst werden muss, sehen sie nicht.

Keine einseitige Risikoverteilung

Wichtig ist jedem Kapitalgeber, dass der angehende Jungunternehmer bereit ist, sich voll einzubringen, mit Hirn und Herz an seiner Idee zu arbeiten und auf dem Weg zu einer erfolgreichen Unternehmung auch längere Schwächeperioden zu bewältigen. Negativ wird bewertet, wenn keine oder eine nur geringe Bereitschaft zum eigenen Risiko vorhanden ist. Wenn ein Gründer versucht, auf der sicheren Seite zu bleiben und dem Kapitalgeber so viel Risiko wie möglich aufzu-

bürden, wird sich dieser sehr genau überlegen, ob er sich engagiert. Eine gute Partnerschaft zwischen einem Gründer und einem Finanzier basiert auch auf einem Ausgleich der Risiken.

Fazit

Gründer sollten sich vor der Präsentation vor Investoren gründlich vorbereiten, sie sollten sich auf Nachfragen einstellen und überzeugt, aber nicht überheblich auftreten. Wichtig ist es zu zeigen, dass man selbst ins Risiko geht, aber auch, dass man „hungrig“ ist, Einsatz zeigen will. Mit Gleichgültigkeit oder Phlegma hat noch kein Gründer einen Geldgeber überzeugt. Ein Entrepreneur, der von einem Venture Capital-Geber Kapital haben möchte, muss Motivation, Mut und Erfolgswillen zeigen. Der Weg nach oben ist schließlich oft lang und steinig.

Gerd Nicklisch

ist Geschäftsführer bei Impala Consulting, die an Unternehmen wie CompriseTec und newscope beteiligt ist. Zuvor war er Vorstandschef verschiedener IT-Unternehmen, die er erfolgreich an die Börse gebracht hat. Auch als Aufsichtsrat und Investor hat Nicklisch IPOs realisiert.

